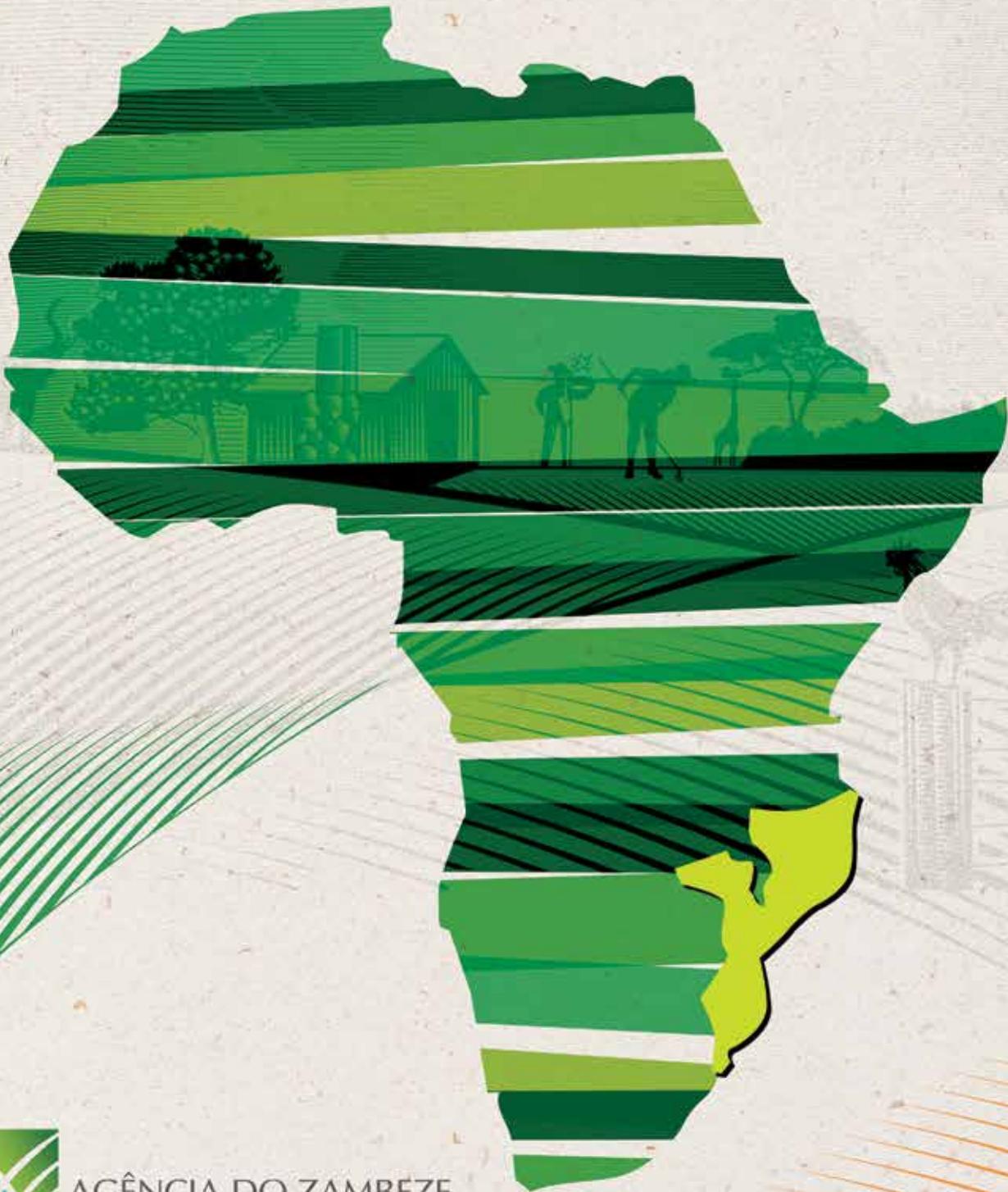


*Oportunidades para Moçambique*

# **INSTRUMENTOS FINANCEIROS HOLANDESES PARA A AGROINDÚSTRIA**



AGÊNCIA DO ZAMBEZE

Moçambique

AGÊNCIA DE DESENVOLVIMENTO DO VALE DO ZAMBEZE





# Instrumentos Financeiros Holandeses para a Agroindústria: *Oportunidades para Moçambique*

Gerrit Ribbink & Maria Raurell

(Enclude)

Herman Brouwer

(CDI, Wageningen UR)

Agosto 2015

## ÍNDICE

1. Introdução.....	3
2. Match-Making Facility (MMF).....	4
3. Development Related Infrastructure Investment Vehicle (DRIVE)....	6
4. Sustainable Entrepreneurship & Food Security Facility (FDOV).....	8
5. Sustainable Water Fund (FDW).....	10
6. Dutch Good Growth Fund (DGGF).....	12
7. MASSIF.....	14
8. PUM Netherlands Senior Experts.....	16
9. EP Nuffic Tailor-Made Training (TMT).....	18
10. Agricultural Research Fund (ARF).....	20
11. Inclusive Business Accelerator (IBA) & LINK.....	22

# 1. INTRODUÇÃO

Este folheto destina-se a empresários de pequenas e médias empresas que exerçam actividades de agroindústria em Moçambique e que procuram parceiros e/ou financiamento internacional para responder às suas necessidades de capital, de competência e de conhecimentos. A Holanda pode oferecer diversos instrumentos financeiros que visam apoiar países e sectores específicos de todo o mundo, em particular países em desenvolvimento.

Os dez instrumentos apresentados neste folheto encontram-se disponíveis para apoiar as PME e as empresas de agroindústria em Moçambique. Neste folheto irá encontrar informação geral sobre os instrumentos disponíveis, critérios, processo de candidatura, informações de contacto e quaisquer outras informações úteis. Para cada instrumento são apresentados os detalhes de contacto no caso de pretender mais informação.

Poderá sempre contactar a **Agência de Desenvolvimento do Vale do Zambeze** ou a **Embaixada do Reino dos Países Baixos**, que estão disponíveis para o ajudar a pesquisar o que está disponível e é viável no seu caso.

## DEZ OPÇÕES PARA FAZER CRESCER O SEU NEGÓCIO COM APOIO DA HOLANDA

	PRECISO DE FINANCIAMENTO	PRECISO DE CONHECIMENTO / COMPETÊNCIA	PRECISO DE FORMAÇÃO / DESENVOLVIMENTO DE COMPETÊNCIAS"	PRECISO DE TER ACESSO A REDES COMERCIAIS
MMF				
DRIVE				
DGGF				
FDOV				
FDW				
MASSIF				
PUM				
EP NUFFIC				
ARF				
IBA / LINK				

## 2. MATCH-MAKING FACILITY (MMF)

O Match-Making Facility (MMF) é um programa de parceria que visa estabelecer uma relação estrutural comercial de longo prazo entre um empresário de um país em desenvolvimento e um empresário Holandês. Esta relação comercial poderá potencialmente resultar numa oportunidade de negócio de exportação ou importação ou numa Parceria Público/Privada (PPP). Como parte do processo, a empresa estrangeira visita um número de potenciais candidatos à parceria Holandesa a fim de encontrar a melhor união.

### O MMF na Feira Comercial do Sudão



*Em Maio de 2012 o Netherlands Council for Trade Promotion (NCH) em cooperação com a Embaixada Sudanesa na Holanda e a Sudanese export organization Sudaexpo, organizou uma missão comercial para a Holanda para empresas Sudanesas. O MMF ofereceu um programa personalizado que visava tratar algumas das questões com que se deparam as empresas e planos de cooperação concretos e parceiros de negócio holandeses.*

*6 empresas sudanesas candidataram-se ao MMF e 4 empresas receberam um voucher e beneficiaram do seu programa individual de parceria durante 2 dias. As empresas aprovadas incluem dois bancos, uma empresa de máquinas agrícolas e uma empresa de energia. O acompanhamento de novos contactos comerciais está em curso para estas quatro empresas. Para mais informações: [frank.buizer@rvo.nl](mailto:frank.buizer@rvo.nl)*

## Como se candidatar ao MMF?

O MMF é gerido pela Agência Comercial Holandesa (RVO). Para mais informações contacte

<http://english.rvo.nl/subsidies-programmes>

ou através da Embaixada do Reino dos Países Baixos no seu país.

Pode obter o formulário de candidatura para o MMF através do site da Agência:  
<http://english.rvo.nl/subsidies-programmes/matchmaking-facility-mmf>

## **Empresário Angolano encontra o seu caminho com a ajuda do MMF**



*Estávamos ansiosos por encontrar parceiros agrícolas, mas através dos consultores do MMF, áreas mais interessantes ampliaram o âmbito do nosso interesse”, diz Ariel Francos, conselheiro sénior para o Presidente da GLS Holding. A GLS é um conglomerado de agricultura em Angola e veio para a Holanda no início deste ano para procurar parceiros para novas iniciativas agrícolas em Angola. Mr. Francos reuniu-se com investidores, potenciais fornecedores e especialistas na agricultura, a fim de compreender o ambiente de negócios de cada parceiro. “Estamos a tentar traduzir a visita em resultados reais, que será clarificado e definido dentro das próximas semanas”. Mr. Francos conclui dizendo: “A experiência excedeu as nossas expectativas. Encontramos uma equipa muito empenhada de organizadores e consultores que tiraram partido das nossas iniciativas comuns para criar um ambiente de trabalho muito proativo”.*

Um pré-requisito essencial para uma candidatura bem-sucedida é um formulário de candidatura preciso, honesto e completo. Deverá incluir uma descrição clara do perfil, o papel e o contributo esperado de potenciais parceiros holandeses. Envie o formulário de candidatura para a Embaixada do Reino dos Países Baixos no seu país, ou para o MMF na Holanda: [mmf@rvo.nl](mailto:mmf@rvo.nl)

A Embaixada ou o MMF irá avaliar o seu pedido com a ajuda da rede local. A Embaixada enviará posteriormente o seu aconselhamento em conjunto com a candidatura para o MMF na Holanda.



Em representação do MMF, um consultor holandês selecionado, com conhecimentos especializados relevantes no seu sector, irá procurar empresas holandesas adequadas para si. Assim que se encontrar uma correspondência, você será convidado a visitar a Holanda e a conhecer os potenciais parceiros. As despesas de viagem e de alojamento serão da – sua exclusiva responsabilidade. O MMF reembolsará os custos do consultor holandês, que irá também organizar o programa da sua visita e apoiá-lo durante as reuniões.

O consultor irá então propor uma estratégia de colaboração conjunta.

Na execução do MMF, a RVO trabalha em estreita cooperação com o parceiro estratégico PUM ([www.pum.nl](http://www.pum.nl)).

# 3. DEVELOPMENT RELATED INFRASTRUCTURE INVESTMENT VEHICLE (DRIVE)

O programa DRIVE foi recentemente lançado pelo Ministério dos Negócios Estrangeiros Holandês em 2015 para **facilitar os investimentos em projectos de infraestruturas** que contribuam para um bom ambiente de negócio e empreendedorismo na área da água, clima, segurança alimentar e direitos em matéria de saúde sexual e reprodutiva (SSR). Os projectos devem estar de acordo e com base na agenda Holandesa para a ajuda, o comércio e o investimento, por exemplo, juntando-se as iniciativas que já foram desenvolvidas como parte da política de desenvolvimento Holandesa.



## A quem se destina?

Empresários de todo o mundo que se pretendam qualificar para um contrato de construção de infraestruturas públicas num dos países DRIVE podem submeter as suas candidaturas para o DRIVE. Os projectos podem variar de 5 a 60 milhões de Euros (incluindo os custos de financiamento).

# Critérios de selecção

Para se qualificar para o DRIVE, tanto o projecto como a sua empresa devem estar em conformidade com os seguintes critérios de selecção:

- O projecto contribui comprovadamente para o desenvolvimento do sector privado. Melhorando o clima de negócios, o empreendedorismo é promovido, levando ao aumento da produtividade e do emprego. Assim, o projecto aumenta a capacidade das pessoas se tornarem autossuficientes.
- O projeto está em conformidade com as directrizes da OCDE sobre a Responsabilidade Social das Empresas para as multinacionais. Estas directrizes definem claramente o que o governo Holandês espera do negócio nas suas actividades internacionais.
- O projecto está em linha com os objectivos da política do país de destino ou região.
- O projecto responde às necessidades dos utilizadores finais.
- A sua empresa tem mostrado que tem os conhecimentos especializados necessários, é fiável, tem capacidade financeira suficiente e estabilidade para executar o projeto.

## Apresentar uma proposta de projecto

O processo de candidatura consiste nas três etapas subsequentes:

- 1.** Preencher o formulário Quick Scan (recomendado), introduzir a ideia do seu projecto específico e enviá-lo para [klantcontact@rvo.nl](mailto:klantcontact@rvo.nl). O especialista em financiamento da Agência Comercial Holandesa (RVO) irá examinar o seu plano e emitir um parecer, convidando-o a iniciar o procedimento de admissão.
- 2.** Completar o formulário de admissão (obrigatório). O procedimento de admissão demora pelo menos dois meses. Durante este período, avaliaremos se o seu projecto reúne os requisitos de desenvolvimento e ICSR necessários (entre outros) e dar-lhe-emos orientações relativamente à concepção de um acordo financeiro.
- 3.** Submeter a candidatura oficial (se o seu projecto reunir todos os requisitos necessários). O processo de candidatura demora cerca de dois meses. Para mais informações, bem como para obter os formulários visite [www.rvo.nl/drive](http://www.rvo.nl/drive).

## Orçamento

Para o período 2015-2016 a autorização orçamental é de EUR 150 milhões. O orçamento é fixado anualmente através da publicação no Diário do Governo. A Agência Comercial Holandesa (RVO.nl) trata as candidaturas por ordem de recepção, de acordo com a data de recepção da candidatura completa.

## 4. SUSTAINABLE ENTREPRENEURSHIP & FOOD SECURITY FACILITY (FDOV)

O programa para Sustainable Entrepreneurship and Food Security (FDOV) estimula as parcerias público-privadas na segurança alimentar e no desenvolvimento do sector privado nos países em desenvolvimento. O FDOV é um instrumento do Ministério dos Negócios Estrangeiros Holandês, implementado pela Agência Comercial Holandesa (RVO). <http://english.rvo.nl/subsidies-programmes>

ou através da Embaixada do Reino dos Países Baixos, no seu país.

### Objectivo

O objectivo global é melhorar a situação da segurança alimentar e reforçar o sector privado nos países em desenvolvimento, satisfazendo os interesses da população em geral. Para alcançar este objectivo, é frequentemente necessário combinar a capacidade inovadora e a sustentabilidade económica do mercado, com regulamentação governamental e responsabilidade social. Pela combinação de experiência, uma parceria entre governo, indústria e ONGs ou instituições de ensino pode ser extremamente válida na identificação de soluções inovadoras, eficientes e modelos de negócio sustentáveis e na participação inclusiva de empresários e produtores.

### Crítérios

Poderá tornar-se elegível para o subsídio de um projecto, respeitando as seguintes condições temáticas:

#### Segurança Alimentar:

- As propostas devem contribuir para melhorar a disponibilidade local ou regional para uma alimentação e nutrição de qualidade.
- As propostas que visem a eficiência do mercado e a criação de cadeias (alimentares) sustentáveis devem, em todo o caso, centrar-se nos mercados nacionais e regionais.
- As propostas que visem exclusivamente o comércio de culturas para fins não alimentares estão excluídas deste convite.

#### Empreendedorismo sustentável:

- As propostas devem visar negócios inclusivos que tenham evidentemente um impacto positivo em grupos de baixos rendimentos – tanto empregados, produtores como empresários.
- Como alternativa, as propostas devem ter como objectivo, o estímulo do empreendedorismo nas mulheres.
- As propostas relativas ao sector financeiro são excluídas deste convite, excepto quando tais propostas dizem respeito (criação) a regimes de seguro.

## A quem se destina?

O programa destina-se a instituições públicas, empresas, ONGs e instituições de ensino, no âmbito de uma parceria cooperativa que engloba pelo menos uma empresa e uma ONG (obrigatório) e instituição de ensino (desejável). A componente pública na parceria deverá sempre incluir o Ministério dos Negócios Estrangeiros. De preferência, a parceria cooperativa deve ainda incluir instituições públicas locais.

A participação de uma ONG é uma condição e será avaliada com base na proposta. Dos parceiros participantes, pelo menos uma das partes (para além do Ministério dos Negócios Estrangeiros) deve estar legalmente registada na Holanda e outra das partes ter a sua base jurídica no país no qual a actividade está a ser constituída. Uma das partes irá actuar como candidato (principal) à parceria público-privada (PPP). Esta função pode ser assumida por um Holandês ou pela parte estrangeira.

O subsídio FDOV contribuirá no máximo 50% do financiamento para um projecto. Isto é complementar à contribuição financeira feita pela PPP. Pelo menos, metade da contribuição da PPP (assim, pelo menos 25% do total do custo do projecto) deverá vir de parceiro (s) privado (s), e pelo menos 10% do total do custo do projecto deve ser contribuído pelo (s) parceiro (s) privado (s) em dinheiro. Por exemplo, se o custo total do projecto for € 4 milhões, pelo menos € 1 milhão deve ser contribuído por parceiros do sector privado e pelo menos € 400.000 em dinheiro. Os salários dos funcionários envolvidos no projecto não contam como contribuição em dinheiro, nem viagens, despesas ou ajudas de custo.

Os fundos do FDOV são concedidos através de concurso.  
Para mais informações visite [www.rvo.nl](http://www.rvo.nl).



# 5. SUSTAINABLE WATER FUND (FDW)

O Sustainable Water Fund (FDW) é um programa de Parceria Público-Privada que visa financiar projectos nas áreas de segurança hídrica. Os projectos devem minorar a pobreza, ajudar o crescimento económico sustentável e a auto-suficiência.

O FDW é um programa do Ministério dos Negócios Estrangeiros Holandês Development Cooperation, o qual é implementado pela Agência Comercial Holandesa (RVO). Pode obter mais informações através da RVO em <http://english.rvo.nl/subsidies-programmes> ou através da Embaixada do Reino dos Países Baixos, no seu país.





O Sustainable Water Fund (FDW) promove a colaboração público-privada no sector da água a fim de contribuir para a segurança e a confiabilidade hídrica nos países em desenvolvimento. Em termos reais, isto significa iniciativas colectivas entre órgãos governamentais, indústria e Organizações Não-Governamentais (ONGs) ou instituições de conhecimento que incidem nos seguintes subtemas e que são elegíveis para os subsídios do FDW:

- Melhor acesso à água potável e ao saneamento.
- Utilização da água de modo sustentável e eficiente, em particular, na agricultura.
- Deltas seguros e melhor gestão de bacias hidrográficas.

O objectivo final do FDW é contribuir a longo prazo para um crescimento económico sustentável, auto-suficiência e lutar contra a pobreza

## 6. DUTCH GOOD GROWTH FUND (DGGF)

O Dutch Good Growth Fund foi lançado a 30 de Junho de 2014 e está disponível desde 1 de Julho de 2014. O DGGF apoia as PME e os empresários Holandeses nos mercados emergentes e nos países em desenvolvimento, com a finalidade de criar empregos locais, aumentar a capacidade de produção e contribuir para a transferência de conhecimentos. Para isso, foram criados três instrumentos diferentes:

- 1. Investimentos por parte das PMEs Holandesas nos mercados emergentes e nos países em desenvolvimento: Cofinanciamento directo (dívida e capital) e garantias de até EUR 10M para projectos viáveis para empresas que não conseguem aceder ao financiamento bancário.**
- 2. Financiamento para as PMEs locais nos mercados emergentes e nos países em desenvolvimento: Financiamento de fundos intermediários (FIs) que visam desenvolver o financiamento das PMEs para empresários jovens ou femininos e empresas em estados frágeis. Um consórcio composto pela Triple Jump e pela PwC é responsável por gerir a parte do DGGF que disponibiliza o financiamento às PMEs locais.**
- 3. Seguro de crédito à exportação e financiamento para as exportações das PMEs Holandesas para os mercados emergentes e os países em desenvolvimento: Cobertura de seguro até EUR 15M ou financiamento da dívida até EUR 2M.**

O DGGF não investe directamente nas PMEs. Importa destacar que o Dutch Good Growth Fund funciona através de um modelo de 'fundo de fundos', o qual consiste em dois níveis distintos na cadeia de investimento:

**1.** o DGGF investe em fundos novos ou já existentes (operando principalmente a nível local), e **2.** estes Fundos Intermediários, por sua vez, oferecem uma variedade de financiamento personalizado às PMEs. O DGGF pode também investir em fundos que contribuem para uma melhor infraestrutura para as PMEs.

Ao longo de um período de 4 a 5 anos, o DGGF vai construir um portfólio diversificado de tais investimentos 'fundo de fundos', durante o qual, o fundo crescerá gradualmente até ao seu valor total de EUR 175m. O Orçamento do Capital de Arranque e Desenvolvimento do Negócio (CA&DN) complementa os serviços de investimento por:

- Apoiar serviços de desenvolvimento empresarial para PMEs locais através dos Fundos Intermediários;
- Fornecer Assistência Técnica e Investimento em Capital de Arranque para os Fundos Intermediários, incluindo a fase de concepção e a fase piloto dos novos fundos que o DGGF possa considerar para um investimento numa fase posterior.



# OBJECTIVO

Através de fundos e outros Fundos Intermediários (FIs), o DGGF visa melhorar o financiamento para a ‘classe média inexistente.’ A ‘classe média inexistente’ refere-se aos empresários que acedem ao microfinanciamento, mas não têm ainda acesso aos mercados de capitais convencionais. No entanto, na realidade, o DGGF tem vindo a cobrir uma escala mais abrangente até cerca de EUR 3M. O montante do fundo total disponível para o período 2014-2018 é de EUR 175M..

# CRITÉRIOS

Para se qualificar ao financiamento directo do DGGF, os fundos intermediários devem investir em um ou vários dos países alvo, incluindo Moçambique.

O fundo intermediário deverá estar em conformidade com as seguintes condições:

- O fundo deve ser destinado a aumentar o acesso ao financiamento das PME's nos países em desenvolvimento e nos mercados emergentes.
- O fundo deve ser destinado a fornecer apoio financeiro às PME's locais em um ou mais países do DGGF.
- O fundo deve estar em conformidade com o enquadramento do DGGF para a responsabilidade social empresarial (RSE). Para mais informação, clique aqui.
- O fundo deve complementar o mercado financeiro existente. O DGGF centra-se em segmentos carentes e em produtos financeiros que raramente são fornecidos.
- É dada preferência a fundos de investimento que investem em jovens empresários (<35 anos), mulheres empresárias e /ou empresários que se encontrem em situações frágeis. Nos objectivos dos fundos de investimento deverão estar incluídos a contribuição para o emprego, a transferência de conhecimentos sustentável, as competências e tecnologias ou o aumento da capacidade de produção.
- O fundo deve pagar impostos normais aplicáveis em Moçambique.

# PROCEDIMENTO

- Tenha em atenção que este instrumento ainda não se encontra disponível para empresas moçambicanas no momento da publicação.
- Complete o questionário de triagem e elegibilidade "Quickscan" para a sua proposta de financiamento. Pode encontrar o questionário aqui:  
<http://english.rvo.nl/sites/default/files/2015/01/DGGF%20-Quickscan%20Investment%20Funds.pdf>  
(em Holandês).
- Envie os resultados da triagem do seu fundo de investimento ou proposta para o DGGF, o consórcio PwC/Triple Jump, [dggf@nl.pwc.com](mailto:dggf@nl.pwc.com). De preferência, deverá anexar uma apresentação em PowerPoint ou em PDF.
- Um dos especialistas PwC/Triple Jump irá contactá-lo dentro de duas semanas para discutir a sua proposta.

# CONTACTO

Informações de contato da PwC/Triple Jumps

Telefone: +31 (0) 88 792 9457

Email: [dggf@nl.pwc.com](mailto:dggf@nl.pwc.com)

## 7. MASSIF



O fundo MASSIF fornece recursos financeiros para pequenas empresas e microempresários apoiando as instituições e intermediários financeiros locais que podem contribuir para o seu desenvolvimento.

O FMO gere o MASSIF em representação do Governo Holandês. O FMO é um banco para o desenvolvimento empresarial.



### OBJECTIVO

Para muitas economias em desenvolvimento é o sector das pequenas empresas e microempresários que gera a grande maioria da actividade económica e a criação de emprego. Este sector é fundamental para a melhoria da qualidade de vida da população. Mas, as pequenas empresas e os microempresários também enfrentam desafios no que diz respeito ao acesso ao capital e pagamento de serviços. Através do fundo MASSIF, o FMO pode ajudar a iniciar estes negócios e estimular o seu crescimento e desenvolvimento.

### PROCEDIMENTO

O fundo MASSIF fornece recursos a instituições e intermediários financeiros dirigido a pequenas empresas e microempresários e a agregados com poucos rendimentos. Notando a falta desproporcional no acesso ao financiamento em zonas rurais e para actividades agrícolas, o MASSIF dirige-se pró-activamente para instituições e fundos, desempenhando um papel neste espaço. Graças ao MASSIF, estes intermediários podem oferecer uma gama maior de fundos estáveis e outros serviços financeiros às pequenas empresas e aos microempresários, bem como a agregados com poucos rendimentos - incluindo uma variedade de produtos de crédito, poupanças, leasing e seguros.

## OS CLIENTES DO MASSIF PODEM SER:

- **PMEs ou bancos comerciais que procuram expandir a carteira de clientes através da regionalização;**
- **Intermediários de microfinanças que procuram ampliar os seus serviços nas zonas rurais;**
- **ONGs que se pretendem profissionalizar e tornarem-se entidades financeiras oficiais.**

O MASSIF investe através de uma variedade de instrumentos, desde mercado obrigacionista local e estruturas “mezzanine” a fundos de investimento directo em participações. O financiamento em moeda local permite a estes intermediários fornecer instrumentos em moeda local que não se vão traduzir em disparidades de divisas nos balanços dos seus clientes. Além disso, o MASSIF oferece também fundos para desenvolvimento de capacidades para fortalecer os seus investimentos, estes fundos são implementados para financiar os sistemas de gestão de risco, formação em gestão, desenvolvimento de produto, cargo independente na Direcção, e outros projectos de desenvolvimento de capacidades.

O MASSIF não se centra na “classe média inexistente” mas visa instituições maiores (USD 50.000 a USD 500.000). No entanto, podem existir possibilidades de se investir em Moçambique através de parceiros financeiros. O FMO esteve envolvido na criação de novos FIs que poderia ser relevante para Moçambique. Desde 2012 o FMO começou a colaborar com o DEG em Joanesburgo (África do Sul) para fazer face aos investimentos na África do Sul, este deverá ser o ponto de contacto para as organizações de Moçambique pesquisarem a possibilidade de financiamento do MASSIF.

## CONTACTO

**DEG/KfW Escritório  
de Representação em Joanesburgo**  
(Michael Fischer, Director)

Regent Place, 2nd floor  
Cradock Avenue, Rosebank 2196  
P.O. Box 2402, Saxonwold 2132  
Joanesburgo  
República da África do Sul

Telefone: **+27 11 5072-500**  
Fax: **+27 11 5072-508**  
E-mail: **Michael.Fischer@deginvest.de**



# 8. PUM NETHERLANDS SENIOR EXPERTS



O programa PUM Netherlands Senior Experts liga empresários em países em desenvolvimento e mercados emergentes com peritos sêniores da Holanda, cada um dos quais com pelo menos 30 anos de experiência em ambiente empresarial. Estes peritos dedicam os seus conhecimentos para a execução de projectos sólidos de consultoria de curto prazo no local de trabalho, em regime de voluntariado.

O programa PUM dispõe de 3.200 voluntários que anualmente aconselham 2.000 empresários em quase todos os campos imagináveis: desde logística a técnicas de soldadura, e desde serviços de restauração & hotel a carpintaria. Os Consultores do PUM são financiados por vários doadores e patrocinadores baseados na filosofia de que um sector de negócios pequeno e médio e auto-suficiente é benéfico para o desenvolvimento global.



O PUM pode oferecer diferentes tipos de serviços:

## 1. Consultoria empresarial – Soluções comerciais sustentáveis

O programa PUM consiste em fornecer soluções comerciais sustentáveis. Com base no seu pedido de consultoria nós seleccionamos o perito mais adequado para o ajudar. Durante uma visita de duas semanas, o perito irá trabalhar consigo para encontrar uma solução para o seu problema. Em geral, o projecto não termina quando acaba a visita do perito. O contacto é frequentemente mantido por e-mail. Caso surja um problema, pode solicitar que o perito regresse, ou pode pedir a ajuda de outro perito.

## 2. Relações comerciais com empresas Holandesas

Depois da visita do perito, pode requerer uma relação comercial. Este serviço implica uma visita à Holanda com o objectivo de estabelecer contactos com empresas Holandesas. Muitas vezes, uma visita resulta em negócio e em alguns casos em associações.

### 3. Seminários para um grupo de empresas

Organizações de apoio a empresas locais como as Câmaras de Comércio podem requerer o apoio do PUM para organizar seminários ministrados por um perito sénior Holandês a várias empresas de um determinado sector industrial. No âmbito da formação, o perito sénior visitará individualmente cada empresa

### 4. Formação profissional

Melhor educação conduz a uma mão-de-obra mais habilitada. Em alguns países ou indústrias é difícil encontrar pessoal adequado, que é frequentemente o resultado de programas de formação fracos. O PUM colabora com escolas locais e institutos de formação profissional para obter melhores resultados.

## PUM em Moçambique

O programa PUM tem apoiado entre 12 a 24 projectos por ano em Moçambique. Para mais informação, incluindo a ficha com exemplos de projectos, pode encontrar em: [www.pum.nl](http://www.pum.nl)

----- Exemplos do apoio do PUM em empresas Moçambicanas -----

#### Veterinário Holandês ensina sobre inseminação artificial

*Uma quinta que faz criação de gado e fornece carne em Moçambique precisava melhorar o seu desempenho na agricultura e actividades agrícolas. Havia também a necessidade de apoio técnico na inseminação artificial. O perito, um médico veterinário reformado, ensinou como melhorar a fertilidade do gado através da boa administração, observação e implementação da inseminação artificial.*

#### Criação de Cooperativas rurais

*Foram criadas cooperativas para arroz, milho, caju e amendoim. Estão a ser desenvolvidos planos para criar outras no futuro. Os peritos do PUM aconselharam quanto à reabilitação de fábricas e instalações antigas, formação de pessoal, elaboração de planos de negócio, criação de sistemas informáticos.*

#### Desde a concepção do sistema de administração ao plano de negócios

*Uma empresa na área rural de Moçambique, que fabrica produtos mecanicamente limpos, tais como, sementes, grãos e feijões, tinha a necessidade urgente de um bom sistema administrativo. O contabilista sénior do PUM ajudou a desenvolver sistemas e a formar pessoal. Após seis meses regressou, testou e ajustou o funcionamento do sistema. Num segundo passo, ele ensinou como calcular preços de custo correctos. A empresa planeou alargar a gama de produtos e precisou de construir pequenos armazéns. O perito do PUM regressou para ajudar o CEO a elaborar um plano de negócios para apresentar ao banco para obter os fundos necessários..*

#### Empresa iogurteira preparou-se para o próximo salto

*qualidade, sabor, cheiro e “corpo” do seu produto iogurte. Uma mudança para uma cultura de iogurte diferente e melhorias na higiene, boas práticas de fabrico e procedimentos de segurança alimentar, fizeram parte das suas recomendações. Ele ensinou também como reduzir custos. Fizeram-se várias degustações em supermercados e produtos da concorrência. Ele envolveu os operadores de produção neste processo para os manter focados em atingir o objectivo estabelecido: fornecedor dos melhores produtos a um preço razoável e ter sempre os produtos disponíveis.*

A sede do PUM é na Holanda, mas o programa dispõe de vários representantes em diferentes locais em Moçambique:

#### Maputo

**Shaida Seni** Telefone: : +258 (0)21300993 E-mail: [shaida.seni@pum.nl](mailto:shaida.seni@pum.nl)

**Amelia Zambeze** Telefone: +258 (0)21748862 / 829592840 E-mail: [amelia.zambeze@pum.nl](mailto:amelia.zambeze@pum.nl)

#### Nampula

**Hermenegildo Manuel** Telefone: +258 (0)826683040 E-mail: [hermenegildo.manuel@pum.nl](mailto:hermenegildo.manuel@pum.nl)

**Antonio Chissungue** Telefone: +258 (0)26214003 / 844541310 E-mail: [chissungue.antonio@pum.nl](mailto:chissungue.antonio@pum.nl)

# 9. EP NUFFIC TAILOR-MADE TRAINING (TMT)



O programa Tailor-Made Training (TMT) destina-se especificamente a melhorar o funcionamento global de uma organização através da formação de um grupo seleccionado dos membros do seu pessoal. Uma organização que enfrenta certas restrições em alcançar os seus objectivos pode por meio do programa TMT eliminar estas restrições (parcialmente).

O programa destina-se a uma ampla gama de organizações desde instituições de ensino, institutos de investigação e ministérios até ONGs e Pequenas e Médias Empresas (PMEs). Os participantes do curso de formação deverão ser os empregados da organização requerente que não se encontram qualificados, membros de uma associação ou empregados das organizações membro de uma federação, por exemplo.

O Nuffic TMT tem duas opções: candidaturas directas e propostas conjuntas com um prestador de serviços Holandês. A tabela descreve as especificidades.

	CANDIDATURA	PROPOSTA CONJUNTA
O que é?	Descrição das limitações de capacidade da organização e do curso TMT necessário.	Descrição das limitações de capacidade da organização e do curso de formação personalizado exigido.
Preenchido e apresentado por quem?	Pela organização requerente	Organização requerente em conjunto com o prestador de serviços Holandês
Procedimento para seleccionar o prestador	Procedimento de concurso público	Não há concurso público, o prestador de serviços Holandês já conhecido
Que modelo deve ser usado?	Formulário de candidatura (disponível no site da embaixada)	Formulário de proposta conjunta (disponível no site da embaixada)
Orçamento	Máximo € 200.000	Máximo € 75.000
Onde submeter?	Por e-mail para a Embaixada do Reino dos Países Baixos ou consulado no país NFP aplicável.	Por e-mail para a Embaixada do Reino dos Países Baixos ou consulado no país NFP aplicável.
Quando submeter?	Publicado no site da embaixada.	Publicado no site da Embaixada.
Seleção	O Nuffic avalia, considerando as recomendações da embaixada	O Nuffic avalia, considerando as recomendações da embaixada

## COMO SE CANDIDATAR

Os formulários de candidatura e proposta conjuntas encontram-se apenas disponíveis nas embaixadas da Holanda e no site do Nuffic. O Nuffic tem candidaturas anuais para o TMT, mas as datas variam. Consulte regularmente os sites da Embaixada Holandesa em Maputo ou do Nuffic.

## CRITÉRIOS

O Nuffic vai classificar as candidaturas e propostas elegíveis com base nas seguintes prioridades:

- **Classificação da Embaixada/consulado**
- **África Subsariana (50% do orçamento)**
- **Sector da Segurança Alimentar (35% do orçamento)**
- **Classificação do país (Moçambique é um dos 25 países prioritários)**

Uma vez que o orçamento é limitado, o Nuffic vai verificar se as candidaturas e propostas com pontuação mais elevada satisfazem os critérios de qualidade mínima. A qualidade da aplicação será avaliada com base no seguinte:

- **Conteúdo da candidatura/proposta**
- **A capacidade de descrição:**  
*A candidatura/proposta encontra-se bem descrita?*
- **Justificação para o curso de formação:** *aborda adequadamente as necessidades de formação indicada?*
- **A descrição da implementação (apenas para as propostas):** *está bem planeado? Qual é a viabilidade do curso de formação proposto?*
- **Qualidade do prestador de serviços Holandês (no caso de proposta conjunta)**
- **Experiência do prestador de serviços Holandês:**  
*O prestador de serviços Holandês tem experiência suficiente/relevante para realizar com sucesso a formação proposta/atingir os objectivos propostos para o curso de formação?*

## O TMT na Gestão de terras em Moçambique

Em 2014, o Instituto de Formação em Administração de Terras e Cartografia (INFATEC), um instituto de formação profissional em Moçambique em levantamento, cadastro, cartografia e topografia, pediu à Netherlands Faculty of Geo-Information Science and Earth Observation (ITC) juntamente com a Netherlands Cadaster, Land Registry and Mapping Agency (Kadaster) para virem a Maputo para ministrar o curso TMT “New Approaches in Land Administration and Cadaster”. Os 19 participantes (principalmente membros do pessoal do INFATEC) saudaram o programa TMT e tiveram formação em áreas como Gestão e administração de terras, Propriedade de terra e segurança de propriedade de terra, Direitos fundiários e legislação de terras, Registo de terras e Cadastro, Sistema de informação territorial, Registo territorial inovador e a favor dos pobres.

## CRITÉRIOS PARA AS ORGANIZAÇÕES REQUERENTES

A organização requerente é uma organização Moçambicana que submete uma candidatura ou proposta para o curso TMT, e não é:

- uma grande organização industrial, empresarial, internacional ou multinacional, que pode ser considerado ter meios próprios suficientes para financiar a formação de pessoal;
- uma organização bilateral doadora ou uma organização multilateral doadora;
- uma ONG internacional;
- beneficiária de um projecto NICHE.

Além disso, a área em que a organização requerente opera é relevante para o desenvolvimento sustentável de Moçambique e a organização requerente está a solicitar formação para o seu próprio pessoal.

## CRITÉRIOS PARA OS PRESTADORES DE SERVIÇOS HOLANDESES

O TMT vai ser efectuado por um prestador de serviços da Holanda. Esta organização Holandesa actua por conta própria ou lidera um consórcio para fornecer um determinado serviço a um determinado preço. Os parceiros do consórcio podem estar registados noutro país, além da Holanda. O prestador de serviços Holandês:

- está registado na Câmara de Comércio Holandesa e tem a sua sede ou uma sucursal na Holanda;
- é directamente responsável pela elaboração e gestão do curso TMT, e não é intermediário;
- é experiente e capaz de demonstrar que a organização tem a capacidade necessária para gerir uma actividade à escala do curso TMT para qual a proposta é submetida;
- é financeiramente sólido de modo a garantir a continuidade durante o curso TMT.

## MAIS INFORMAÇÃO EM

<https://www.nuffic.nl/en/programme-administration/nfp-netherlands-fellowship-programmes/nfp-tmt-tailor-made-training-programme> ou Ms Rosa Borges (NUFFIC; rborges@nuffic.nl).

# 10. AGRICULTURAL RESEARCH FUND (ARF)



## OBJECTIVO

O Food & Business Applied Research Fund (ARF) visa promover inovações apoiadas pela investigação que são facilmente aplicáveis e contribuem para a melhoria da segurança alimentar sustentável das populações mais vulneráveis nos 15 países parceiros da cooperação Holandesa para o desenvolvimento, que inclui Moçambique. As organizações médicas Públicas e Privadas destes países que fazem investigação podem solicitar financiamento para investigação, em colaboração com parceiros investigadores.

O Applied Research Fund é gerido pelo NWO, uma organização Holandesa destinada a financiar a investigação científica.

## CRITÉRIOS

Os projectos de investigação devem ser um trabalho conjunto destas organizações médicas locais e das organizações de investigação e/ou ensino superior e devem evoluir em co-criação. Tanto as empresas Holandesas como as empresas locais são incentivadas a participar no consórcio.

Um consórcio que se candidate ao ARF deve consistir em pelo menos dois parceiros que integrem tipos de conhecimento diferentes e que executem o projeto como um trabalho de co-criação:

- a) Organização médica pública ou privada registada num dos 15 países parceiros da cooperação Holandesa para o desenvolvimento, que actua como o candidato principal.**
- b) Organização de investigação de um país parceiro ou da Holanda, que actua como segundo requerente.**
- c) Caso a organização/empresa em A não seja uma sucursal do parceiro Holandês ou a organização de investigação em B não seja da Holanda, é exigido um terceiro requerente, que seja da Holanda. Pode ser uma organização médica pública ou privada ou uma instituição de investigação.**

Caso as organizações médicas privadas (com e sem fins lucrativos) e/ou organizações de investigação locais e internacionais estejam envolvidas na execução do projeto devem contribuir em conjunto 20% para a subvenção solicitada em dinheiro ou em espécie. Financiamento através das organizações de investigação Holandesas não se qualifica como cofinanciamento.

## CONTACTO

Para o segundo convite para as propostas do ARF (2014/2015) foi disponibilizado um orçamento máximo de € 4 milhões de euros. Até agora foram atribuídos financiamentos a quinze propostas de investigação, resultante do primeiro convite.

Nos próximos anos, serão abertas mais candidaturas. Os anúncios para os prazos das candidaturas serão feitos através do site do NWO e estarão disponíveis na Embaixada do Reino dos Países Baixos.

<http://www.nwo.nl/en/research-and-results/programmes/food+%26+business+research>



# 11. INCLUSIVE BUSINESS ACCELERATOR (IBA) & LINK



## OBJECTIVO

O IB Accelerator é um serviço único para os empresários inovarem, crescerem, reproduzirem e melhorarem os seus negócios inclusivos nos mercados na Base da Pirâmide. O IBA fornece a estrutura que apoia a implementação dos números substanciais do investimento dos planos de negócios inclusivos que melhoram o bem-estar das pessoas na Base da Pirâmide.

### IB Accelerator Local

Os prestadores de serviços de desenvolvimento de negócios inclusivos locais apoiam a identificação, a incubação e a aceleração de novas iniciativas empresariais. As plataformas locais utilizam a ferramenta consultiva IB Accelerator e a rede aumenta constantemente para incluir países com potencial considerável de Base da Pirâmide.

### IB Accelerator Online

A plataforma de Inovação aberta liga inovadores, empresas, investidores e mentores. Os membros estão situados em inúmeros países e as ligações globais tornam esta rede única. Além disso, a plataforma online está estreitamente ligada às redes de plataformas locais prestando serviços de desenvolvimento de negócio.

### IB Accelerator Global

Uma rede global de organizações especialistas em negócios inclusivos fornece acesso a padrões de consultoria e inteligência de mercado. O objectivo final é, revelar oportunidades, melhorar os níveis de serviço e promover negócios inclusivos a negócios gerais.

O IBA é uma parceria entre o BoPInc, SNV e VC4Africa. Em Moçambique, o IBA estabeleceu o LINK, um novo programa criado para sistematicamente catalisar, apoiar e aumentar as parcerias intersetoriais e os negócios inclusos, de modo a alavancar as competências, o alcance e os recursos empresariais em Moçambique para atingir os resultados do desenvolvimento e os objectivos do negócio. O LINK foi criados em 2014 em colaboração com **ACIS** e **BPartner**.

## CRITÉRIOS

Trabalha num negócio promissor, inovador e escalável nos mercados na Base da Pirâmide? Então, é no IBA que deve apresentar a sua empresa e conectar-se a **investidores** e **orientadores** empresariais. Após o registo do seu perfil de empreendedor, deverá indicar que está à procura de financiamento.

Como membro do IBA pode participar activamente numa forte comunidade de correspondência de empresário e investidor e contactar com pessoas que partilham os mesmos interesses em todo o mundo. Como membro, tem acesso aos seguintes serviços: Notícias, Seguir outros membros; Match making; Inteligência de Mercado e Ferramentas para a rede.

Inicialmente, os serviços do IBA visam os três sectores com maior potencial para negócios inclusivos e impacto positivo: Agricultura e Alimentação, Água e Saneamento e Energia Sustentável.

## CONTACT

LINK - Av. **Julius Nyerere**, 1339

Postal Box 4468 - Maputo, Moçambique

Tel: **+25821486790/91** - Fax: **+25821486792** - E-mail: [mmutimucuo2@snnworld.org](mailto:mmutimucuo2@snnworld.org)

<https://iba.ventures/mozambique/>



**ARE YOU BUILDING  
A HIGH-GROWTH  
VENTURE WITH  
SOCIAL IMPACT?**

Join the  
**ONLINE BOOTCAMP**  
on marketing & distribution  
to the Base of the Pyramid

[HTTP://IBA.VENTURES/BOOTCAMP](http://iba.ventures/bootcamp)

Publicado pela  
Agência de Desenvolvimento do Vale do Zambeze  
em cooperação com a  
Embaixada do Reino dos Países Baixos  
em Maputo  
*Agosto 2015*

Agência de Desenvolvimento do Vale do Zambeze  
Tete: Av Eduardo Mondlane, 161. Tel +258 (0)25223328  
Maputo: Av Mao Tse Tung, 729. Tel +258 (0)21494888/21494794  
Moçambique

Embaixada do Reino dos Países Baixos  
Avenida Kwame Nkrumah 324  
Maputo, Moçambique  
(+258) 21 484200

Texto  
**GERRIT RIBBINK & MARIA RAURELL**  
(Enclude)

**HERMAN BROUWER**  
(CDI, Wageningen UR)